



Die Sharp Business Systems Deutschland GmbH mit Hauptsitz in Köln ist Teil der Sharp Europe und der Sharp Corporation – einem globalen Technologieunternehmen mit über 46.000 Mitarbeitenden weltweit. Sharp ist heute mehr als ein Hersteller von Druckern und Displays: Hardware, Software und Services werden zu ganzheitlichen Lösungen für den digitalen Arbeitsalltag verbunden. Dazu gehören moderne Arbeitsplatz- und Displaylösungen, kollaborative Cloud- und Businesslösungen sowie zuverlässige Services im Bereich Cybersicherheit. Wir verbinden Menschen und Technologie.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab dem 01.07.2026 einen Mitarbeiter (m/w/d) in Vollzeit für ein unbefristetes Arbeitsverhältnis als

Gebietsverkaufsleiter Fachhandel (m/w/d) Region Nord

Ihre Aufgaben

- Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Kundenbeziehungen in der Region Nord (Schleswig-Holstein, Hamburg, Teil von Mecklenburg-Vorpommern und Niedersachsen)
- Neukundengewinnung und Aufbau langfristiger Partnerschaften – insbesondere im Fachhandel
- Umsetzung der Umsatz-, Vertriebs- und Wachstumsstrategie im Verkaufsgebiet
- Eigenständige Planung und Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten (Touren-, Maßnahmen- und Zielplanung)
- Führen von Konditions- und Vertragsverhandlungen, Angebotserstellung und Abschluss von Jahresvereinbarungen
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation neuer Potenziale
- Präsentation unserer Produkte bei Kunden, auf Hausmessen und Schulungen
- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst und Marketing

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Außendienst
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie sicheres Auftreten
- Strukturierte, selbstständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Begeisterungsfähigkeit
- Reisebereitschaft und Wohnort, idealerweise im Vertriebsgebiet
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen

Unser Angebot

- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice
- Attraktives Gehaltspaket mit Fixum, Provision und Bonusregelungen
- Unbefristeter Arbeitsvertrag in einem wachsenden, traditionsreichen Unternehmen
- Dienstwagen – auch zur privaten Nutzung
- Moderne Arbeitsmittel (Laptop, Smartphone, IT-Homeoffice-Ausstattung)
- Strukturierte Einarbeitung und persönliches Mentoring für einen erfolgreichen Start
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Entwicklung
- Zuschuss BAV
- Betriebliche Krankenversicherung
- JobRad/ JobCom
- Teamorientierte Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen

Eine offene, kollegiale Unternehmenskultur, in der Engagement und Eigeninitiative gelebt werden, erwartet Sie – wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen! Wir bieten ein Bruttojahresgehalt von 65.000 € - 80.000 € (Fixum + Zielbonus + Provision) – abhängig von Ihrer Erfahrung, den Verkäufen und den erzielten Vertriebszielen.

Bitte richten Sie Ihre Kurzbewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf und Gehaltsvorstellungen per E-Mail an: personalabteilung.sbsd@sharp.eu

Ausführliche Bewerbungen senden Sie bitte postalisch an:

Sharp Business Systems Deutschland GmbH

Personalabteilung

Frau M. Dominguez Sánchez

Industriestraße 180

50999 Köln

SHARP